



おじゃまします

さかき新企業人インタビュー⑧

はやし ひろき 林 裕規さんプロフィール

株式会社はやし(サンルイスハヤシ) 代表取締役
昭和35年生まれ。駒澤大学経済学部卒。大学卒業後、1年間渡米・サンルイスオビスポ市に滞在。帰国後東急ハンズに就職し、2年後、郷里に戻り家業を手伝う。東急ハンズ時代に培ったネットワークとアイデアをいかした商品群はバラエティー豊かで、地元になくならないお店として幅広く支持されている。敬虔なクリスチャンでもあり、日曜日は夫婦で教会におもむく。讃美歌に魅せられ、自身でも演奏する。

お客様の笑顔をイメージして 商品を仕入れる 地元に着した「雑貨屋」さん



若い頃1年間アメリカで過ごし、その時滞在した西海岸の町が気に入って店の名前も「サンルイスハヤシ」に改称したという林社長。好奇心旺盛で、大らかな人柄をそのまま感じさせるお店でお話をうかがいました。

—— 御社の歴史をお聞かせください。

「私は4代目ですが、創業は大正10年、建築金物の販売が始まりました。いわゆる雑貨屋ですね。生活用品を中心に地元のニーズに合わせて徐々に品数を増やしてきました。父の代にシャデイのフランチャイズに加盟し、冠婚葬祭や季節の贈答品も扱うようになりしました。駅前にあった店を今の場所に移したのは25年前ですが、そのとき店名を「サンルイスハヤシ」に改称しました。10年前には「サラダ館」にも加盟しましたが、その頃から家庭雑貨や文具、玩具、菓子類、衣服、インテリア小物、ファンシーグッズなど、さらに商品構成の幅も広がり、現在のような店構えになりました」

した」

—— サラダ館に加盟したのは社長のお考えですか？

「ご存知のようにシャデイはカタログ販売、サラダ館は店舗販売です。同じギフトでもシステムが異なりますが、来店されるお客様が直接商品に触れてもらえるように思っていたからです」

—— 取扱商品をみると、強力なライバルとしてホームセクターがあげられますね？

「ホームセクターとはよく比較されます。しかし、価格や品数で勝負するつもりはありません。それよりも地元根ざした店でありたいと思っています。お客様一人ひとりの顔を思い浮かべながら、例えば洋服を仕入れるときは『この服はあの人にピッタリだな』とか『このエプロンはあの方に似合うだろうな』とか、そんなことをイメージしながら商品を仕入れています。

それと、品切れがないようにすることも大切ですね。遠くへ行けないお年寄りのお客さまも多いので、釘1本、石鹸1個でも『あるものがないと困る』といった不便を感じ

させないように心がけています。地元密着が私たちの生命線ではないかと思っています」

—— 売り手と買い手、お互いの顔が見える商売ということですね。そういう意味では最近始められた生鮮野菜の直売はおもしろい試みですね。

「今まで扱ってきた商品は腐らないものばかりですから、生鮮品の扱いは難しいですね(笑)。お客様の役に立つ店、新しいサービスということ地元農家の方にご協力いただいていたのですが、毎日来てくださるお客様も増えて評判は上々です。冗談や会話が楽しめるアットホームな雰囲気喜ばれているでしょう」

—— その他、何か考えておられることはありますか？

「野菜もそうですが、『手づくり』ですね。妻がメインでやっているのですが、手づくり作家さんたちの洋服や布・小物なども面白いアイテムです。主婦グループの間で流行っていて、私たちもそういうイベントに参加したり、お手伝いをしてるんですよ」